Perfil do empreendedor

O processo de abertura de um novo negócio deve estar alinhado às necessidades de mercado e a disponibilidade de envolvimento na atividade do empreendedor, enquanto muitos procuram na abertura de um negócio uma oportunidade de se tornar seu próprio chefe, outros enxergam nesse tipo de atividade uma possibilidade de aumentar sua venda e causar algum tipo de impacto no mercado em que se pretende atuar (FABRETE, 2019). Assim, temos que os indivíduos que optam por abrir um novo negócio devem ficar atentos às especificidades que estão relacionadas a esse negócio, portanto, é necessário que eles busquem se informar para que possam superar os imensos desafios que a gestão organizacional impõe aos empreendedores.

São muitas as variáveis que influenciam o sucesso de um negócio, essas variáveis se estendem desde a escolha sobre os tipos de produtos e serviços que serão comercializados, passam também pelo fato de que os empreendedores precisam escolher sobre como eles almejam estruturar os seus respectivos negócios, ou ainda, necessitam lidar com toda as particularidades que o comportamento humano acaba impondo (SERTEK, 2019).

Segundo pesquisa divulgada pelo SEBRAE no ano de 2015 os empreendedores que consideram as quatros variáveis apresentadas na Figura 1 a seguir tem chance de obter grande resultado para o seu negócio:

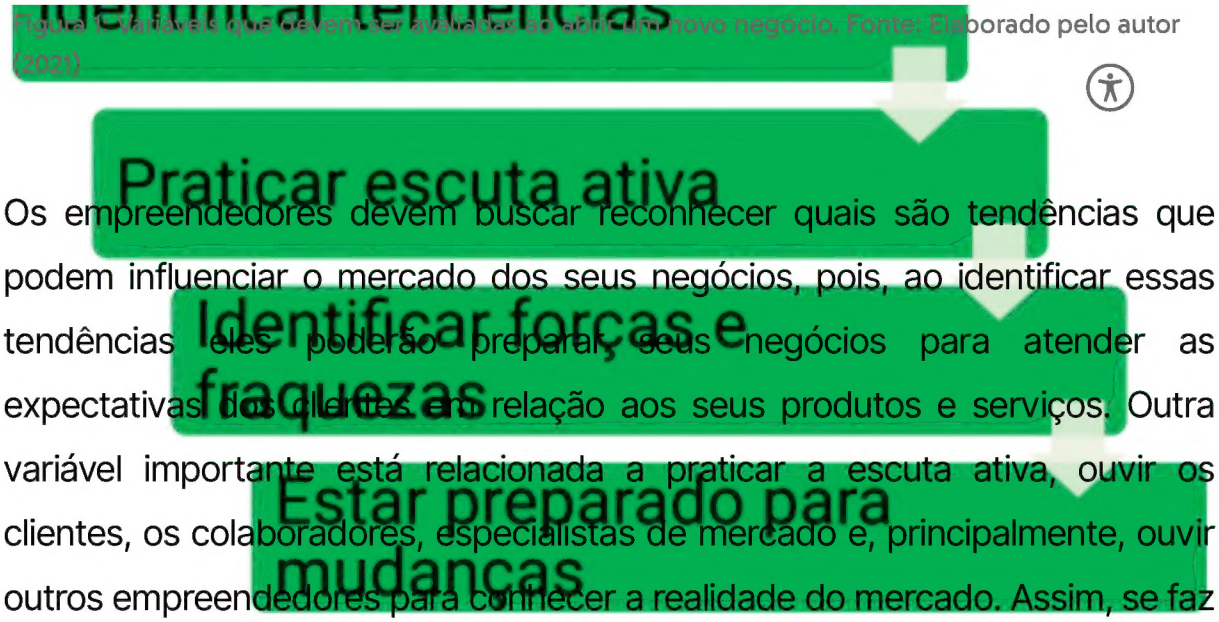

Figura 1: Variáveis que devem ser avaliadas ao abrir um novo negócio. Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Os empreendedores devem buscar reconhecer quais são tendências que podem influenciar o mercado dos seus negócios, pois, ao identificar essas tendências eles poderão preparar seus negócios para atender as expectativas dos clientes em relação aos seus produtos e serviços. Outra variável importante está relacionada a praticar a escuta ativa, ouvir os clientes, os colaboradores, especialistas de mercado e, principalmente, ouvir outros empreendedores para conhecer a realidade do mercado. Assim, se faz necessário que os empreendedores busquem conhecer um pouco mais sobre a realidade do mercado antes de realizar investimentos ou mudar sua estratégia.

A terceira variável está relacionada à identificação de forças e fraquezas do seu negócio, é fundamental que o empreendedor saiba avaliar como seu negócio é visto no mercado em que ele atua. Assim, levantar a lista de vantagens e desvantagens de seus produtos e serviços se torna uma atividade importante para o sucesso de qualquer empreendimento. A última variável que deve ser considerada pelos empreendedores está relacionada às mudanças, sabe-se que a sociedade vive constantes mudanças, por isso, é essencial que o empreendedor esteja preparado para elas. Obviamente que quando se está em um mercado altamente competitivo as mudanças ocorrem com maior frequência, por isso, quanto mais o empreendedor conseguir preparar sua empresa para as mudanças maiores será a chance de ele maximizar o seu negócio.

A avaliação do comportamento organizacional é parte importante do sucesso de um negócio, através do estudo sistemático sobre a aplicação do conhecimento das pessoas nas empresas temos que é possível entender um pouco mais sobre a necessidade que os negócios possuem para obterem

sucesso. Através da compreensão do comportamento humano é que o empreendedor poderá compreender as formas com as pessoas m e como tornar esse comportamento mais eficaz. Assim, será possível ao empreendedor encontrar uma boa oportunidade para sua empresa, seus negócios e, principalmente, poderá encontrar um ambiente propício para suas ideias.

Um dos maiores entraves para que se tenha uma melhora no comportamento das pessoas, se deve ao fato de que há diversas falhas na comunicação, o que acaba gerando inúmeros ruídos nas relações humanas. Para Gibson (2006, p. 427) "apesar dos enormes avanços na comunicação e na tecnologia da informação, o nível da comunicação entre as pessoas dentro das organizações ainda deixa muito a desejar".

Um empreendedor necessita possuir algumas características, essas por sua vez aumentarão a possibilidade de sucesso dele. Segundo Vergara (2016), as principais características são: Compartilhar visão, missão, objetivos, metas, estruturas, tecnologias e estratégias; perscrutar, monitorar o ambiente externo; Contribuir na formação de valores e crenças dignificantes; Ter habilidade na busca de clarificação de problemas; Ser criativo; Fazer da informação sua ferramenta de trabalho; Ter iniciativa, comprometimento, atitude sinérgica, ousadia; Visualizar o sucesso; Construir formas de autoaprendizado; Conhecer seus pontos fortes e os fracos; Ouvir e ser ouvido; Reconhecer que todo o mundo tem alguma coisa com que pode contribuir; Viabilizar a comunicação; Pensar globalmente e agir localmente; Reconhecer o trabalho das pessoas; Ter energia radiante; Ser ético.

O empreendedor deve saber planejar, com isso, é esperado que ele tenha uma visão sobre onde está e sobre onde pretende chegar com suas ideias e

negócios. A necessidade de criar planos, elaborar estratégias e definir objetivos deve ser inerente à atividade de todos os empreendedore ndo assim, caso um empreendedor não tenha alguma dessas habilidades ele deve buscar desenvolvê-las com a máxima agilidade. O empreendedor deve saber monitorar, corrigir e rever os direcionamentos que são adotados pelo seu negócio sempre que julgar necessário que um novo rumo deve ser seguido em seus negócios, por isso, reconhecer erros também é uma importante característica de todos que decidem empreender. Em relação ao planejamento, na Figura 2 abaixo estão apresentados alguns passos para um bom planejamento:

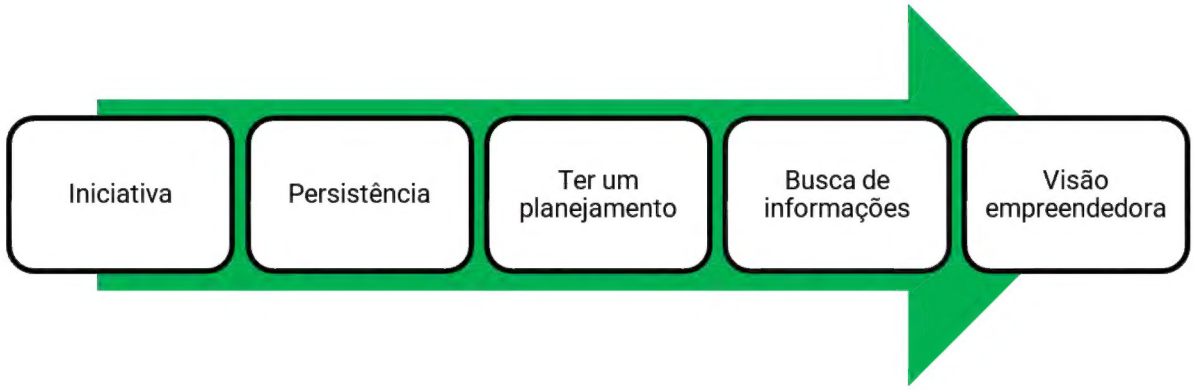

Figura 2: Passos para um planejamento eficiente Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Os empreendedores devem ter a capacidade de analisar e monitorar o mercado e as principais tendências existentes, por isso, é exigida uma grande capacidade analítica da parte deles. É esperado que com uma maior capacidade analítica, esses empreendedores também desenvolvam o que convencionou a chamar na teoria de gestão de inteligência antecipativa.

Uma das melhores formas de se prever o futuro é criá-lo, por isso, muitas organizações que atuam no mercado digital utilizam-se de variados ıdos para antecipar tendência, construir cenários e projetar perspectivas de futuro para que possa se preparar e adequar seu modo de atuação e de trabalho. A partir desse método de atuação das organizações, surge o que na literatura sobre gestão costuma-se denominar de inteligência antecipativa, que seria a inteligência utilizada nos processos decisórios com vistas a identificar oportunidades e ameaças ao negócio da empresa que ainda não ocorreram, mas que estão na iminência de ocorrer. Através do uso da inteligência antecipativa, é possível a organização buscar uma rápida adequação de sua estrutura e adaptar-se aos novos cenários.

A capacidade analítica dos empreendedores, possibilita o surgimento de várias frentes estratégicas para o seu negócio, sendo assim, é muito importante que esses gestores possam fazer o melhor uso possível dessa capacidade. Os empreendedores que possuem uma capacidade analítica também possuem outras competências, como as apresentadas na Figura 3 a seguir:

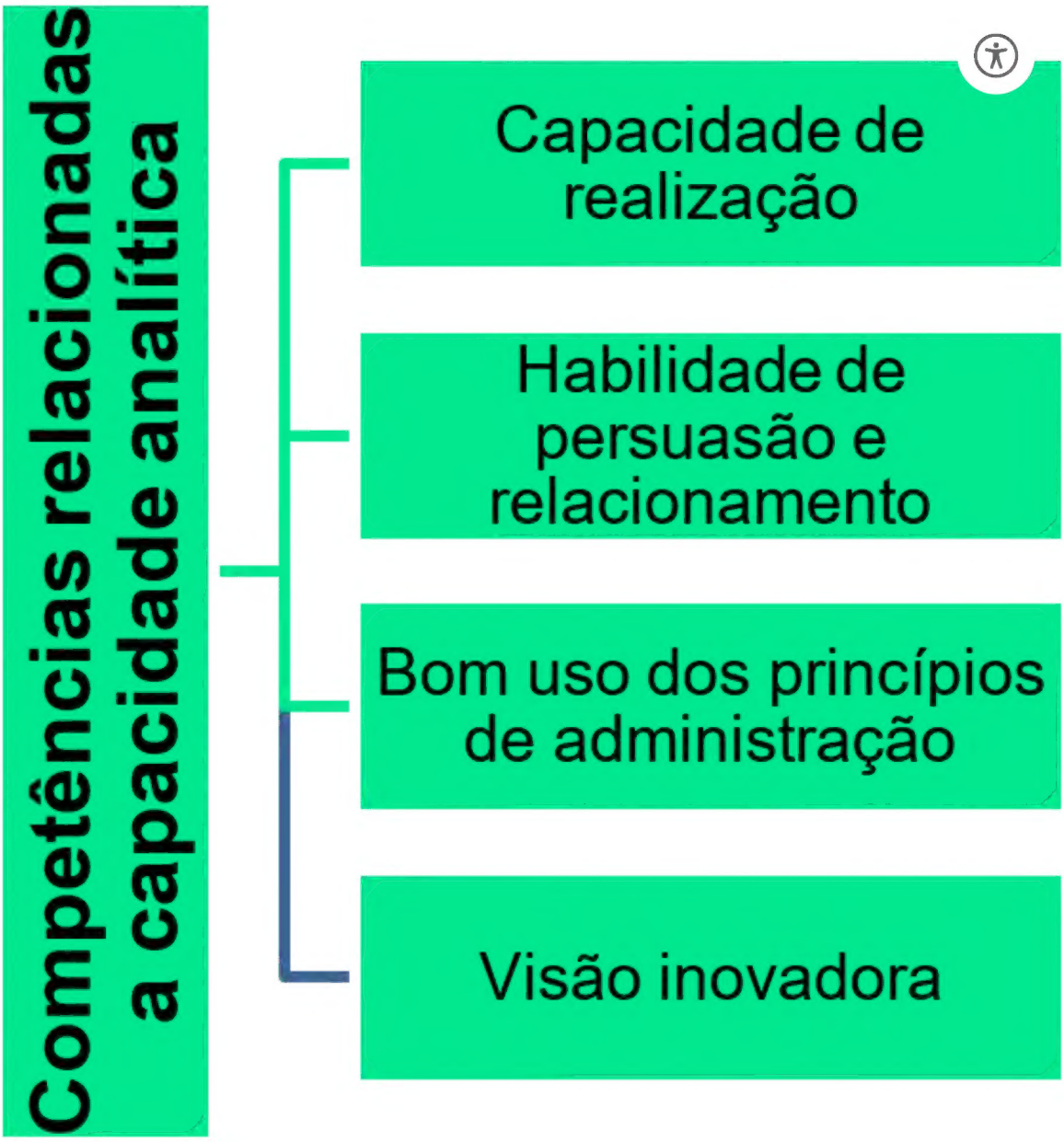
Competências relacionadas a capacidade analítica
Capacidade de realização
Habilidade de persuasão e relacionamento
Bom uso dos princípios de administração
Visão inovadora

Figura 3: Características dos empreendedores com capacidade analítica Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Um bom líder sabe conquistar o respeito da equipe e um bom empreendedor sabe identificar oportunidades e transformá-las em uma organização lucrativa. O empreendedor "acaba se tornando um líder, pois para atuar no mercado com uma atividade própria, é necessário desenvolver as habilidades de liderança, como empatia, persuasão, autoconfiança, aprender a dar e receber feedbacks, ser o exemplo, dentre muitas outras" (DORNELAS, 2018, p. 55).

Um empreendedor que desperte a admiração entre os seus liderados, geralmente apresenta também os seguintes comportamentos: sabe reconhecer as pessoas e os seus feitos, procure sempre integrar todos na equipe, sempre está bem informado sobre os acontecimentos em seu ambiente interno e externo, reconhece o trabalho bem feito dos seus profissionais, está sempre preparado para novos desafios e preparar suas equipes, utiliza da ferramenta do feedback para se comunicar com seus liderados, sempre está em busca de aprendizado e capacitação e, por fim, esse empreendedor sempre procura liderar pelo exemplo.

Um ponto fundamental a respeito do empreendedorismo é que todo mundo que decide abrir um negócio acaba se tornando um líder, mesmo que seja um negócio pequeno e sem muitos funcionários, à medida que se está a frente de uma empresa os demais acabam enxergando no empreendedor uma liderança importante para seus negócios. Assim, temos que um bom líder deve saber conquistar o respeito da sua equipe e um bom empreendedor deverá identificar oportunidades e transformá-las em uma organização lucrativa (SILVA, 2020).

Dentre as posturas que são esperadas de um empreendedor que se tornou líder as principais estão apresentadas na Figura 4 a seguir:

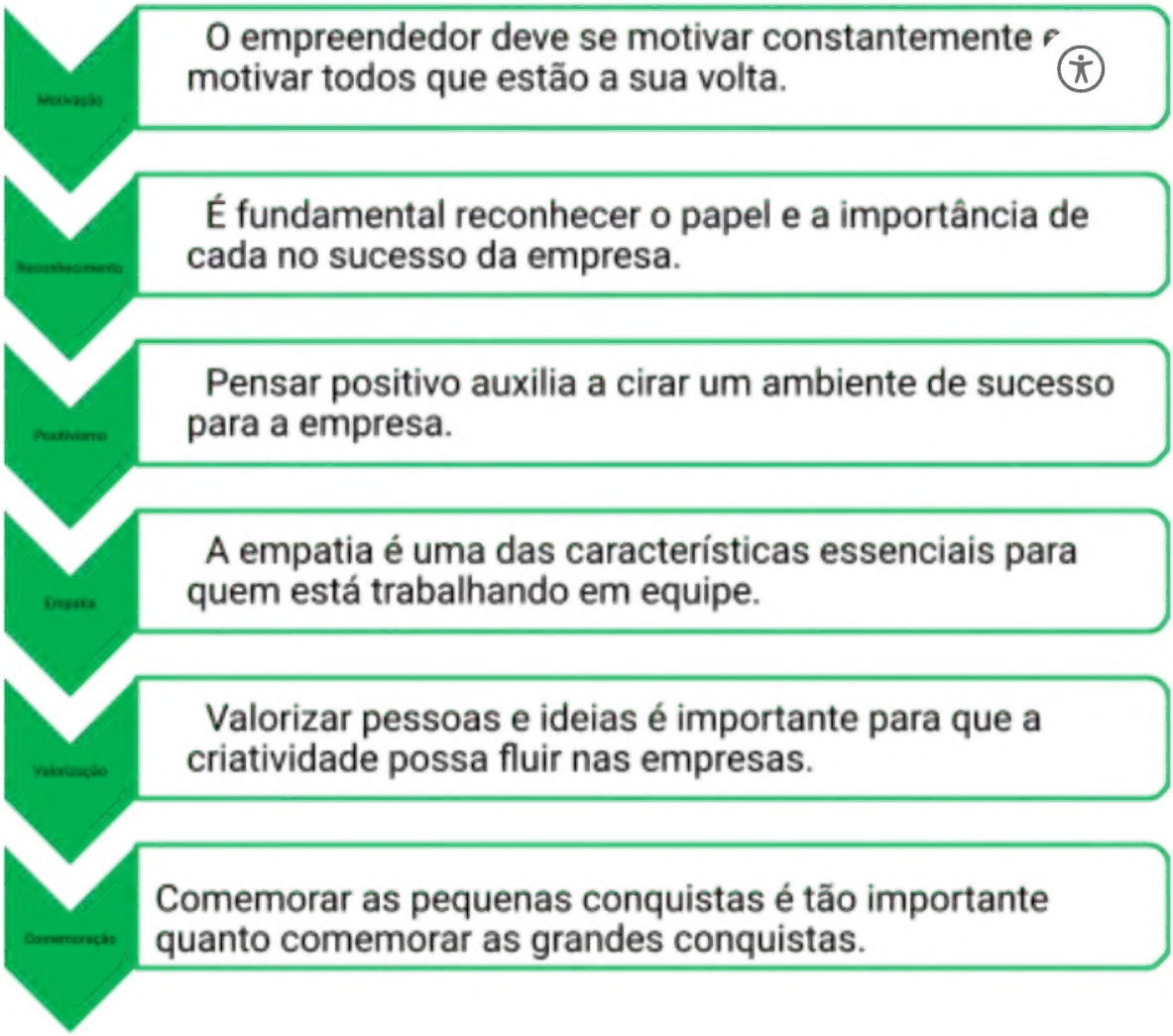
O empreendedor deve se motivar constantemente e motivar todos que estão a sua volta.
É fundamental reconhecer o papel e a importância de cada no sucesso da empresa.
Pensar positivo auxilia a cirar um ambiente de sucesso para a empresa.
A empatia é uma das características essenciais para quem está trabalhando em equipe.
Valorizar pessoas e ideias é importante para que a criatividade possa fluir nas empresas.
Comemorar as pequenas conquistas é tão importante quanto comemorar as grandes conquistas.

Figura 4: Características dos empreendedores líderes. Fonte: Elaborado pelo autor (2021).

Empreender é uma atividade difícil e que envolve muitos riscos, portanto, é normal que os profissionais que estejam envolvidos nessa atividade busquem desenvolver uma aptidão para lidar com os riscos dos seus negócios. Assumir riscos tem relação com desafios e, para o empreendedor, quanto maior o desafio, mais estimulante será a jornada empreendedora. A efetividade, que é alcançada quando o empreendedor obtém um bom resultado em suas tarefas, é um conceito de gestão empresarial que está relacionado diretamente com a manutenção, por um longo período, de alguma atividade ou processo que a organização realize de maneira prolongada.

Os riscos são inerentes da atividade empresarial, portanto, todos que atuam de forma direta ou indireta dentro das organizações devem estar

acostumados a lidar com os riscos. Um verdadeiro empreendedor é aquele que assume riscos calculados e sabe gerenciar o risco, com isso, pode avaliar quais são as reais chances de sucesso da sua empresa em cada oportunidade.

Dentre as características que são fundamentais de serem desenvolvidas por parte dos empreendedores, destacam-se:

- Coragem: assumir riscos exige coragem, muitas vezes o empreendedor precisa assumir posturas, fazer investimentos e se dedicar a projetos que ele não sabe se proporcionarão o retorno esperado, por isso, ter coragem é necessário para tomar boas decisões.

- Persistência: nem sempre os negócios conseguem sucesso nos primeiros dias e meses, por isso, persistir é essencial. O empreendedor deve ter a paciência necessária para fazer com que o negócio possa fluir da melhor maneira possível e no tempo certo.

- Confiança: o empreendedor deve confiar em seu potencial e, principalmente, em sua ideia de negócio, pois, é fundamental que ele goste do produto que está oferecendo e acredite verdadeiramente que é o melhor produto que poderia estar comercializando.

- Conhecimento: o empreendedor deve buscar conhecimentos distintos, sobre gestão, sobre contabilidade, sobre inovação, sobre quaisquer áreas que possam proporcionar alguma melhoria a sua empresa. Assim, será possível melhorar a sua ideia constantemente.

- Foco: o empreendedor deve ter foco no que realmente é importante para sua empresa, pois, como os recursos são escassos no começo de qualquer

empreendimento ele precisa saber lidar direcionar a sua atenção para o que realmente importa.

A busca pelo desenvolvimento de competências que realmente sejam importantes para o empreendimento deve ser uma prática frequente no dia a dia do empreendedor.

Atividade Extra

Conhecer as especificidades que estejam relacionadas a um ambiente de negócios sadio e que efetivamente possam proporcionar bons resultados aos negócios, se faz necessário. Portanto, saber como se deve implementar uma cultura empreendedora se torna necessário em todas as empresas e negócios, quando essa organização atua no setor digital essa é uma realidade ainda mais evidente.

Acesse o link e conheça mais sobre as especificidades da cultura empreendedora nos negócios. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=yEAY9DdYr0k>.

Referência Bibliográfica

DORNELAS, J. Empreendedorismo, transformando ideias em negócios. 7. ed. São Paulo: Empreende, 2018.

FABRETE, T. C. L. Empreendedorismo. 2. ed. São Paulo: Person Education do Brasil, 2019.

GIBSON, J. L. [et al]. Organizações: comportamento, estrutura e processos. São Paulo: McGraw-Hill, 2006.

SERTEK, P. Empreendedorismo. Intersaberes: 2013.

SILVA, P. C. Empreendedorismo e capacidade inovadora no setor público. Curitiba: Contentus, 2020.

VERGARA, S. C. Gestão de pessoas. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

Ir para exercício